



Étude de cas

Client

Association pour le développement de l'industrie chimique québécoise

Profil du client

Fondée en 1992, l'Association pour le développement de l'industrie chimique québécoise travaille avec tous les regroupements et intervenants du milieu chimique (centres de recherche, organismes gouvernementaux, partenaires socio-économiques, etc.). Sa mission : favoriser le développement économique au niveau national et international des entreprises québécoises évoluant dans ce secteur.

Défi rencontré

Afin d'offrir une meilleure visibilité à ses membres sur Internet, l'ADICQ désirait offrir un moyen de promotion efficace pour ses produits. La solution choisie devait permettre des recherches fiables et rapides par type de produits et afficher les membres qui fabriquent ou distribuent ces produits sans discrimination ni favoritisme.

Solution proposée

Direct Impact a conçu un catalogue de produits et de membres qui peut être consulté au moyen d'un engin de recherche par mots clés ou encore en naviguant à travers les diverses catégories de produits. On peut rechercher aussi bien par produit, par catégorie que par entreprise.

Les produits sont répertoriés dans une base de données Microsoft SQL Server, pilotée par un serveur Windows et indexée par Microsoft Index Server. Le catalogue lui-même a été développé au moyen de la technologie Active Server Page (ASP) de Microsoft et intégré à la page d'accueil du site de l'ADICQ, en trois langues : l'anglais, le français et l'espagnol.

Résultats obtenus

L'ADICQ possède maintenant un catalogue de produits qui permet d'associer aux membres les différents produits qu'ils vendent et distribuent. Le catalogue de produits de l'ADICQ se veut un intermédiaire pour les acheteurs internationaux qui cherchent des fournisseurs de produits chimiques au Québec. Le nouveau catalogue permet à l'ADICQ d'offrir une valeur ajoutée pour ses membres, qui jouissent ainsi d'un moyen rapide et efficace de joindre les clients potentiels.



« Avec le commerce électronique qui joue un rôle de plus en plus important dans les échanges commerciaux, notre association doit innover en offrant à ses membres de nouveaux moyens pour atteindre les clientèles internationales. En bâtissant cet outil, Direct Impact nous a permis de donner l'exemple à nos membres qui n'ont d'autre choix que de suivre la voie du commerce électronique pour demeurer compétitif. »

– Pierre Plante, président